



Tre temaer i Vargas Llosas roman Maytas Historie

Lund, Julius

Published in:
R I D S

Publication date:
1998

Citation for published version (APA):
Lund, J. (1998). Tre temaer i Vargas Llosas roman Maytas Historie. *R I D S*, (142), 1-24.

RIDS

Maj-Britt Mosegaard Hansen

Sproglig høflighed

Københavns Universitet
Romansk Institut

ROMANSK INSTITUT
Københavns Universitet
Nr. 143 · 1998

© L'auteur et l'Institut d'Études Romanes
Université de Copenhague, 1998

ISSN 0108-5948

Romansk Institut
Københavns Universitet
Njalsgade 80
DK-2300 København S

1 Introduktion

Dette RIDS omhandler begrebet sproglig høflighed, et fænomen som er gennemgribende i alle situationer hvor sproget anvendes i **interaktion**, både af mundtlig og skriftlig art. Man kan meget overordnet sige at sproglige ytringer anvendes til på samme tid at kommunikere to forskellige ting, nemlig på den ene side et **indhold**, og på den anden side afsenders opfattelse af **relationerne** mellem hende selv og modtager. Hvordan disse to aspekter er doseret i en konkret ytring vil naturligvis afhænge af kontekstuelle faktorer, således at der er et kontinuum mellem de (meget sjældne) ytringer der udelukkende har indholdsformidling som deres mål og så de (lige så sjældne) rene fatiske ytringer, hvor indholdet er ret ligegyldigt, men hvor afsenders mål udelukkende er relationelle.

Undervisningen på fremmedsprogsskolerne favoriserer traditionelt indholdsformidling langt over relationsmanagement, sommetider i så høj grad at det relationelle aspekt fuldstændig glemmes, men det er utvivlsomt en fejl, for ikke alene kan en række konventionelle sproglige udtryksformer forklares med udgangspunkt i høflighedshensyn, men kendskab til de interaktionelle normer der er gældende i en given kultur, og til de strategier som denne kultur anvender på området, er overordentlig væsentligt for ens evne til at kommunikere optimalt med medlemmer af denne kultur.

Faktisk vil det ofte være sådan at man som ikke-indfødt taler kan slippe afsted med mange leksikalske, syntaktiske, morfologiske og fonetiske fejl, hvis man har fornemmelse for interaktionelle normer, hvorimod man kan udtrykke sig nok så grammatisk korrekt og have nok så 'indfødt' en udtale, men alligevel ikke opnå sine kommunikative mål, hvis man anvender nogle strategier der for den fremmede kultur er

uvante i den givne situation. Omvendt kan man fuldstændig misforstå sin samtalepartners intentioner, hvis man er ubekendt med de strategier hun anvender.

Dette er så meget desto mere problematisk, som de fleste mennesker ikke er bevidste om at omgangsformer selv på dette niveau også er underlagt **kulturspecifikke normer**, hvorfor normbrud af denne art i modsætning til brud på grammatiske regler ofte vil blive opfattet som intentionelle, eller som negative træk ved ens personlighed.

2 'Face work'

Lad os starte med at slå fast at når lingvister bruger begrebet høflighed, så mener de noget meget bredere end hvad man forstår ved høflighed i dagligdags forstand. Faktisk er det bedre at bruge en angelsaksisk term og tale om **'face work'** (på fransk 'travail de figuration'). Når lingvister studerer 'face work' beskæftiger de sig med hvordan vi bruger sproget til at opretholde og/eller ændre relationerne mellem os selv og vore interaktionspartnere.

Teorien om 'face work', som oprindeligt er formuleret af sociologen Erving Goffman og senere videreudviklet af to antropologiske lingvister, Penelope Brown og Stephen Levinson, siger at vi alle har et bestemt billede af os selv som vi gerne vil præsentere over for omverdenen, og at et væsentligt element i interaktion består i at finde en balance, hvor hverken afsender eller modtager taber ansigt. Sproglig interaktion er altså på dette, som på flere andre niveauer, at opfatte som en form for **forhandling**, hvor parterne i fællesskab søger at opnå hver deres umiddelbare mål på en måde der er acceptabel for alle, og som ikke lægger hindringer i vejen for fremtidig interaktion.

Overordnet siges mennesker at have to sociale 'ansigter', et positivt og et negativt. Det **positive ansigt** står for vores selvopfattelse, vores ønske om at blive påskønnet af andre mennesker, om at de skal dele vore interesser og værdier, og om at indgå i et fællesskab med dem. Det **negative ansigt** står for vores til dels modsatrettede ønske om

handlefrihed, om uafhængighed, og om ikke at blive pålagt noget som vi ikke ønsker, dvs. manifestationer af vores både konkrete og abstrakte personlige territorium. Mange af de sociale handlinger vi udfører i dagligdagen er potentielt truende for et eller begge disse ansigter, vores eget og/eller modtagers, og vi anvender derfor forskellige interaktionelle strategier for at tage brodden af sådanne **ansigtstruende handlinger** ('face threatening acts', eller **FTAs**).

Nogle eksempler: Hvis man fremsætter en anmodning, truer man modtagers negative ansigt ved at ville forpligte ham til at udføre en bestemt handling til ens egen fordel. Hvis man siger modtager imod, truer man hans positive ansigt ved at lade forstå at man ikke deler hans holdninger. Hvis man tager imod et tilbud eller en invitation, truer man sit eget negative ansigt, idet man derved kommer til at stå i gæld til modtager. Hvis man siger undskyld til nogen, truer man sit eget positive ansigt ved at lade forstå at man er klar over at de værdier der gav anledning til ens forsyndelse ikke deles af modtager. Man kunne nævne mange flere ting, men princippet turde være klart. Dog skal det lige nævnes at, alt andet lige, vil modtagers ansigt som regel have forrang frem for ens eget.

I hvor høj grad en given handling er ansigtstruende i en konkret situation afhænger af tre faktorer som i princippet skulle være indbyrdes uafhængige:

1) Modtagers evt. **magt** over afsender. Den vil vi betegne som M. Magtforholdet er naturligvis en asymmetrisk relation, men individer kan have magt over hinanden på forskellige områder, så beregningen af M er kontekstafhængig og ikke altid ganske ligetil. F.eks. kan en billetkontrollør i S-toget have magt over mig, idet hun kan give mig en bøde, hvis jeg ikke har gyldig rejsehjemmel. Men hvis jeg i stedet for at opgive mit cpr-nr. vælger at trække en kniv, så er det pludselig mig der har magten. Tilsvarende kan ens chef have magt over en, fordi hun er herre over om man skal fyres eller tværtimod forfremmes, men hvis man ved at hun har stjålet af kassen og selv står til fyring, hvis det bliver opdaget, kan man have magt over hende.

2) Den **sociale distance** mellem afsender og modtager. Den vil vi betegne som D. Social distance er i modsætning til magt en symmetrisk

relation, men der er igen tale om en kontekstafhængig relation. Hvis jeg f.eks. går en tur på gaden i København, så vil den sociale distance mellem mig og de fremmede mennesker der også går der, være høj, men hvis jeg møder en anden dansker på en vandretur i Nepal, kan vores fælles sprog og statsborgerskab i den situation meget vel få os til at føle os tættere på hinanden, end vi er på de nepalesere der omgiver os.

Det er derfor vigtigt at fremhæve at tilskrivelsen af både magt og distance strengt taget ikke er noget der vedrører individer som sådan, men derimod de forskellige sociale roller som individer kan indtage. De roller to mennesker indtager over for hinanden kan variere fra en interaktionssituation til en anden, og undertiden også fra en fase af et givent interaktionsforløb til et andet.

Social distance er uafhængig af magt, idet de andre mennesker på gaden i København, for i hvert fald de flestes vedkommende, ikke har nogen magt over mig, mens jeg omvendt kan have et yderst personligt og venskabeligt forhold til min chef.

3) I hvor høj grad handlinger af den givne type anses for **påtrængende**. Det kan vi kalde P. Dette er igen afhængigt af konteksten, og det på to måder: Dels har forskellige kulturer forskellige normer for hvad der anses for påtrængende i absolut forstand. I Frankrig f.eks. anses cigaretter i et vist omfang for at være 'gratis goder', sådan at man i nogen grad godt kan tillade sig at bede fremmede mennesker om en cigaret uden at gøre de store anstalter, og er man til fest, vil folk normalt blot tage af de pakker der ligger fremme på bordene uden at spørge om lov, og uden at bekymre sig om hvem de tilhører. I Danmark derimod vil man selv blandt venner spørge pænt om lov, og ofte også love at gøre gengæld ved en anden lejlighed. Er man blandt helt fremmede mennesker, skal man normalt være meget trængende før man spørger, og man vil typisk undskylde mange gange, forklare at man desværre har glemt at købe en pakke selv, og insistere på at betale for cigaretten. Den konkrete kommunikationssituation spiller også ind ved vurderingen: I begge kulturer vil det uden tvivl blive anset for mindre påtrængende at bede om en cigaret, hvis der er langt til den nærmeste

forhandler, end hvis man befinder sig på et sted hvor der sælges tobak til sædvanlige priser.

Den **trussel** (T) der ligger i den konkrete handling (x) man påtænker at udføre kan så beregnes ved hjælp af følgende formel:

$$(1) \quad T_x = M(\text{Modt., Afs.}) + D(\text{Afs., Modt.}) + P_x$$

Når vi har regnet trusselsværdien ud, kan vi derefter vælge mellem forskellige løsninger. Hvis T er for høj, kan vi vælge slet ikke at udføre vores FTA alligevel. Hvis T ikke er højere end at vi synes det er risikoen værd, kan vi vælge mellem fire overordnede strategier for udførelsen:

1) **On-record udførelse uden genopretning af ansigt** (= 'bald-on-record'). Dvs. at handlingen udføres så direkte og eksplicit som muligt. Hvis vi som eksempel antager at afsender ønsker at få lukket døren, så vil en direkte imperativ være udtryk for denne strategi:

(2) Luk døren!

2) **On-record udførelse med positiv høflighed**. Dvs. at handlingen udføres på en måde der tager hensyn til modtagers positive ansigt:

(3) Du, Sanne, her er sgu da lidt koldt er her ikke? Du ser også ud som om du fryser. Ville det ikke være rart at få lukket døren? Du er så adræt, så kan du ikke lige springe op, så skal jeg gøre dig en tjeneste en anden gang.

Her udtrykker afsender sig familiært for at formidle nærhed mellem hende selv og modtager (brug af fornavn, milde kraftudtryk). Hun appellerer til enighed og fælles fordel, og angiver at interessere sig for modtagers velbefindende. Hun komplimenterer modtager for hendes adræthed, og lover hende en fremtidig fordel i form af en gentjeneste.

3) **On-record udførelse med negativ høflighed**. Dvs. at handlingen udføres på en måde der tager hensyn til modtagers negative ansigt. En ytring som (4) ville være et eksempel, idet den i hvert fald nominelt giver modtager en undskyldning for ikke at lukke døren (nemlig at han faktisk ikke er ved at rejse sig op), dels angiver en rimelig grund til at

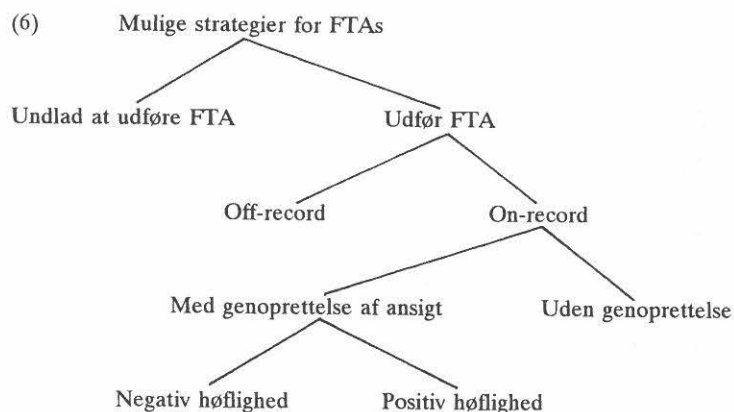
afsender gerne vil have døren lukket. (nemlig at det trækker), dels angiver at afsender selv er klar over at hun er påtrængende (det ville være venligt af modtager at lukke døren). Ydermere lægger den hypotetiske formulering en symbolsk afstand mellem anmodningen og virkeligheden:

- (4) Det trækker sådan. Hvis du alligevel er ved at rejse dig op, så ville du vel ikke være sød at lukke døren?

4) **Off-record.** Handlingen udføres så indirekte at modtager uproblematisk kan vælge ikke at opfatte intentionen:

- (5) Her er godt nok lidt køligt...

De fire nævnte strategier er ordnet efter hvorledes afsender vægter sin FTA, således at jo højere værdien af T er, jo større sandsynlighed vil der være for at afsender vælger en off-record strategi. Vi kan altså opstille følgende flow-diagram:



Nu kunne man spørge sig selv hvorfor folk ikke blot, for at være på den sikre side, systematisk vælger off-record strategier, eller i det mindste negativ høflighed, hvis disse inhærent er mere 'høflige' end

'bald-on-record' og positiv høflighed. Det skyldes at strategierne hver især kommunikerer noget forskelligt om den handling der udføres, og om forholdet mellem afsender og modtager. Valg af en 'for' høflig strategi vil kommunikere at ens FTA er temmelig grov og/eller at man står i et temmelig formelt forhold til modtager. I begge tolkninger kan man risikere at modtager bliver fornærmet, og at man derfor ikke opnår sit mål. Jf. noget så simpelt som at man nu om dage kan risikere at få følgende svar, hvis man som forholdvis ung siger *De* til et ældre menneske:

- (7) Kunne du ikke tage og lade være med at sige *De* til mig? Så gammel er jeg sgu heller ikke!

2.1 To former for kohærens

Jeg har selv andetsteds (Hansen 1998, kap. 8) argumenteret for at der findes to former for kohærens i diskurs, nemlig det jeg har kaldt **transaktionel kohærens** over for **interaktionel kohærens**. Transaktionel kohærens findes på det rent **indholdsmæssige plan**, dvs. det drejer sig om hvorvidt modtager er i stand til at tolke diskursen på en måde der giver mening. Det er den form for kohærens som lingvister har interesseret sig mest for. Interaktionel kohærens derimod har at gøre med hvordan en given diskurs' indhold og form stemmer overens med den **sociale kontekst** som den indgår i. Følgende eksempel viser hvorfor dette skel er relevant:

- (8) This Promotion and Tenure Document in its totality and as approved in its final form by the Committee shall be distributed to all members of the faculty, who shall cast their votes by secret ballot, the official tally being released to the Committee only after all votes have been received. And if you don't catch enough votes you've had it. (fra Enkvist 1978, 119 – min understregning)

Denne tekst giver ganske udmærket mening, hvis vi ser på indholdet alene, men i den understregede del sker der et temmelig abrupt

registerskifte fra formelt til uformelt (i høflighedstermer sker der et skift fra negativ høflighed til bald-on-record), som ville virke påfaldende og underligt på de fleste modtagere, hvis vi antager at teksten som helhed var en del af et trykt officielt dokument. Teksten ville derfor i den givne kontekst være transaktionelt kohærent, men interaktionelt inkohærent.

Nu er det ikke kun *skift* i **register** der kan udløse interaktionel inkohærens. Afsendere vælger deres sproglige register på baggrund af et helt system af formodninger som de gør sig om den situationelle kontekst og forholdet mellem dem selv og interaktionspartnerne. Den amerikanske sociolog Harold Garfinkel har vist at valg af det 'forkerte' register kan medføre interaktionelt kaos, også selv om det bruges konsistent:

Students were required to spend from fifteen minutes to an hour in their homes imagining that they were boarders and acting out this assumption. They were instructed to conduct themselves in a circumspect and polite fashion. They were to avoid getting personal, to use formal address, to speak only when spoken to.

In 9 of 49 cases, students either refused to do the assignment (5 cases) or the try was 'unsuccessful' (4 cases). [...]

In the remaining four-fifths of the cases family members were stupefied. They vigorously sought to make the strange actions intelligible and to restore the situation to normal appearances. Reports were filled with accounts of astonishment, bewilderment, shock, anxiety, embarrassment, and anger and with charges by various family members that the student was mean, inconsiderate, selfish, nasty, or impolite. [...]

Explanations were sought in previous, understandable motives of the student: The student was working too hard in school; the student was ill; there had been 'another fight' with a fiancée. When explanations offered by family members went unacknowledged, there followed withdrawal by the offended member, attempted isolation of the culprit, retaliation, and denunciation. [...]

There were no cases in which the situation was not restorable upon the student's explanation. Nevertheless, for the most part family members were not amused [...]. Occasionally, an explanation was accepted, but still it added offense. In several cases students reported that the explanation left them, their families, or both wondering how much of what the student had said was 'in character' and how much the student 'really meant'. (Garfinkel 1972: 9-10)

Som det ses var de studerendes eneste forsyndelse i dette eksperiment at de bevidst valgte en mere 'høflig' interaktionsstrategi (negativ i modsætning til positiv høflighed eller bald-on-record), end familien forventede. Der indgår andre faktorer end registervalg i interaktionel kohærens, men jeg håber at have gjort klart hvorfor begrebet er relevant her.

For at vende tilbage til høflighedsstrategierne, så indgår der jo som nævnt tre komponenter i beregningen af T, og en given ytring kan ikke vise med hvilken vægt hver af disse er indgået i beregningen, således at forstå at der kan være forskellige grunde til at afsender vælger f.eks. en positiv høflighedsstrategi. Det kan f.eks. være fordi, at selv om P er relativt høj, så er M og D lave, men omvendt kan det også f.eks. være fordi P og M er lave, mens D er høj, osv. Af denne grund er det muligt at bruge strategierne **manipulerende**, i et forsøg på at omdefinere enten graden af påtrængenhed, eller alternativt et eller begge de to aspekter i ens forhold til modtager.

Lad os til eksempel antage at mine bedste venner har et sommerhus, som jeg godt kunne tænke mig at låne til at holde en fest i. Et sådant ønske vil typisk blive anset for så tilpas påtrængende at det i hvert fald kræver en negativ høflighedsstrategi, hvis ikke ligefrem en off-record udførelse. I den givne kontekst vil det være alle parter bekendt at både M og D er lave. Hvis jeg derfor vælger at udtrykke min anmodning ved hjælp af en positiv høflighedsstrategi som (9), så vil det typisk blive taget som et udtryk for at P ikke er at betragte som særlig høj heller:

- (9) Hør engang, det her pragtfulde sommerhus I har, hvad med at lade mig låne det til min fest?

De to øvrige variabler kan manipuleres på tilsvarende vis. Lad os antage at jeg har en chef, som jeg har et venligt, men ikke specielt tæt forhold til. Han er nu på vej ned i kantinen efter kaffe, og jeg vil gerne have han tager en kop med til mig. P er relativt lav i denne situation: Det gør ikke den store forskel, om man skal have en eller to kopper kaffe med på sin bakke. Men objektivt set har min chef en vis magt

over mig, og vort forhold er som sagt ikke udpræget familiært. M er derfor reelt høj, og D mellemhøj. Men hvis jeg nu vælger en bald-on-record strategi som (10), så vil det typisk blive opfattet som et udtryk for at enten M eller D er lav:

(10) Du, Finn, tag lige en kop med til mig!

Sådanne manipulationer er naturligvis risikable, for modtagerne kan i begge tilfælde vælge at opfatte mig som uforskammet, men hvis jeg er heldig, og de ikke reagerer negativt på mit valg af strategi, så vil det få konsekvenser for vores fremtidige interaktionsmønster. Mine venner vil så at sige have givet grønt lys for yderligere større anmodninger fra min side, og mit forhold til min chef vil være blevet omdefinert i retning af større nærhed og mindre formalitet.

Man kan også vælge at gå i den modsatte retning, og manipulere med variableerne så deres værdi opfattes som højere, end den kunne være. Hvis jeg er til middag hos nogle nære venner, og en af de andre gæster, som er en nær ven af dem, og som jeg har mødt flere gange før, er mere interesseret i mig, end jeg er i ham, så kan jeg konsekvent vælge negative høflighedsstrategier i min interaktion med ham (f.eks. kan jeg holde mig til upersonlige samtaleemner, undskylde mange gange, hvis jeg rækker over eller lign., anvende et forholdsvis soigneret sprog osv.), og derved implicite at den sociale distance mellem os er relativt høj.

Disse muligheder for manipulation er et blandt flere andre fænomener som viser at der ikke er et statisk, unidirektionelt forhold mellem **kontekst og sprogbrug**, således at konteksten er bestemmende for hvordan vi udtrykker os, men at der tværtimod er en **kompleks, dynamisk interaktion** mellem de to, således at vores anvendelse af sproget kan være med til at bestemme hvordan vi opfatter konteksten. Det er en efter min mening væsentlig pointe som ofte overses selv af pragmatikere.

3 Sproglige strukturer

Lad os nu se på hvilke sproglige midler sprogbrugerne rutinemæssigt vælger til udførelse af de enkelte strategier.

I følge Brown & Levinson består '**bald-on-record**'-strategien simpelthen i at følge de såkaldte **konversationelle maksimer** som filosofen Grice har opstillet i en artikel fra 1975:

Kvantitetsmaksimerne

- 1) Gør dit bidrag så informativt, som det forventes i lyset af samtalens øjeblikkelige mål
- 2) Gør ikke dit bidrag mere informativt, end det forventes

Kvalitetsmaksimerne

- 1) Sig ikke noget du mener er usandt
- 2) Sig ikke noget som du ikke har tilstrækkeligt belæg for

Relevansmaksimen

Vær relevant

Mådesmaksimerne

- 1) Undgå at udtrykke dig uklart
- 2) Undgå tvetydigheder
- 3) Vær kortfattet
- 4) Vær velordnet (fortæl om begivenhederne i den rækkefølge de har fundet sted)

Jeg vil ikke her gå i detaljer med Grices teori, som i øvrigt udgør et overordentlig væsentligt bidrag til pragmatikken¹, men i 'face work'-sammenhæng indebærer det at følge maksimerne at man siger tingene ligeud og uden omsvøb.

Direkte imperativer er det klareste sproglige udtryk for 'bald-on-record'-strategien. Denne strategi vil f.eks. blive anvendt i situationer

¹ Grices teori behandles mere detaljeret i kapitlet om *Pragmatik* i A. B. Hansen m.fl. (1997).

hvor afsender har så megen magt over modtager at hun ikke behøver at bekymre sig om hans 'face':

(11) Jean, apportez-nous le thé !

— I situationer hvor det haster at få udført FTAen:

(12) (Modtager er på vej op i bussen, da afsender opdager at hun har glemt at give ham et vigtigt papir)
Attends !

— Og i situationer hvor modtager muligvis tøver med at udføre en handling som kunne være til gene for afsender:

(13) (Afsender er vært og har købt en lagkage til kaffen)
Sers-toi !

Positiv høflighed kan udtrykkes på følgende måder:

- 1) Vis interesse for modtager
- 2) Overdriv (interesse, sympati...)
- 3) Gør det sagte interessant for modtager
- 4) Anvend 'in-group' markører
- 5) Søg enighed
- 6) Undgå uenighed
- 7) Præsupponer fælles viden
- 8) Vær morsom
- 9) Tag hensyn til modtagers ønsker
- 10) Giv tilbud og løfter
- 11) Vær optimistisk
- 12) Inkluder både afsender og modtager i aktiviteten
- 13) Giv eller bed om grunde
- 14) Hævd gensidighed
- 15) Giv gaver

Flere af disse understrategier kan naturligvis realiseres på flere forskellige måder, som ikke alle behøver at være hverken verbale eller konventionaliserede. Dog findes der visse karakteristiske sproglige

udtryksformer, som kan bruges til at formidle positiv høflighed. Det vil f.eks. være **udråbssætninger** og **positivt ladede adjektiver**:

(14) Quel jardin magnifique !

— **Historisk præsens** og **direkte tale**, som dramatiserer det fortalte, samt **fatiske udtryk** af forskellig art (*tu sais, tu vois, n'est-ce pas...*); som involverer modtager:

(15) A. ...qui vois-je sur le le parcours du chemin tu vois de Pen-er-Houët à B. Patrick
A. Patrick, qui s'arrête et qui me dit "ben qu'est-ce que tu fais là" (CV: 20-21)

— **Uformelle tiltaleformer, jargon, slang, dialekt**, eller andre **indforståede udtryksformer**, som alle signalerer nærhed:

(16) Dis, ma puce, tu me files une clope ?

— Såkaldte **backchannels**, dvs. udtryk som *oui, d'accord, mhm* o.lign., som signalerer at man følger med i og ikke er voldsomt uenig i det der siges, og udtryk for **symbolsk enighed** som *oui, mais...* Negative spørgsmål, der er orienteret mod et positivt svar:

(17) Tu veux pas encore un whisky ?

— Modale anvendelser af '**futur**', som tager for givet at handlingen vil blive udført:

(18) Tu prendras bien encore un whisky ?

— **Inklusivt vi**, også når der strengt taget kun refereres til enten afsender eller modtager, som i (20) og (21):

(19) Et si on allait prendre un pot ?
(20) A. Mon ordinateur est en panne, tu peux m'aider ?
B. D'accord, on va voir ça dans un instant
(21) Dis donc, on est bien palotte ce matin !

— Indirekte *pourquoi pas*-opfordringer:

(22) *Pourquoi* pas aller en Grèce cet été ?

Negativ høflighed udtrykkes i følgende Brown and Levinson ved følgende understrategier:

- 1) Anvend konventionelt indirekte udtryksformer
- 2) Stil spørgsmål eller tag forbehold
- 3) Vær pessimistisk
- 4) Minimer Ps værdi
- 5) Vis ærbødighed overfor modtager
- 6) Vær undskyldende
- 7) Anvend upersonlige formuleringer
- 8) Præsenter din FTA som en almen regel
- 9) Anvend nominaliseringer
- 10) Tilbyd kompensation

Karakteristiske sproglige manifestationer er såkaldt **konventionelt indirekte talehandlinger**,² hvor f.eks. anmodninger fremsættes syntaktisk som interrogativer eller deklarativer i stedet for som imperativer:

- (23) Vous avez l'heure (s'il vous plaît) ? (i stedet for 'Donnez-moi l'heure !')
- (24) J'aimerais deux places pour le vingt-six (s'il vous plaît) (i stedet for 'Donnez-moi deux places pour le vingt-six !')

At strukturer som disse er *konventionelt* indirekte, og derfor alt andet lige vil blive forstået som anmodninger, og ikke som hhv. et informationsspørgsmål (23) og et udsagn om afsenders følelsesliv (24), ses deraf at man kan indføje *s'il vous plaît*. Konventionelt indirekte talehandlinger konstrueres meget ofte med **modalverber** og/eller **conditionnel**:

(25) Tu pourrais fermer la fenêtre, s'il te plaît ?

Conditionnel gør anmodningen til noget hypotetisk, og ved at bruge *pouvoir* giver man symbolsk modtager en undskyldning for ikke at

² Om begrebet talehandlinger, se kapitlet om *pragmatik* i A.B. Hansen m.fl. (1997).

efterkomme anmodningen, idet man angiver at man ikke på forhånd er sikker på om han er i stand til at udføre den.

Interrogativer anvendes ikke kun til at fremsætte indirekte anmodninger. Hvis man er uenig med modtager kan man i stedet for at sige:

(26) Ce n'est pas vrai !

— vælg udtryksformer som følgende:

- (27) Tu crois vraiment que... ?
- (28) Ne pourrait-on pas plutôt dire que... ?

Det er ligeledes typisk for negative høflighedsstrategier at man tager forbehold af forskellige mere eller mindre grammatikaliserede typer over for det man siger, f.eks. ved hjælp af **tag-questions** som *n'est-ce pas*, **adverbialer** som *probablement*, *peut-être*, *en général*, *en quelque sorte*, *assez*, *plutôt*... etc., eller udtryk som *je crois*, *je pense*, *je suppose*... etc. **Tempus** kan bruges på samme måde: ikke blot conditionnel, men også imparfait og futur kan afbøde en FTA:

- (29) Il y avait une chose dont je voulais te parler
- (30) Je vous demanderais de bien vouloir m'adresser votre manuscrit en deux exemplaires

Imparfait præsenterer handlingen i (29) som noget fortidigt, og angiver derfor symbolsk at afsender ikke forestiller sig at den kan realiseres. **Futur** derimod tillader i (30) nominelt modtager at standse realiseringen af verbalhandlingen.

Udtryk som *un peu*, *simplement*, *juste*, *petit* ... etc. kan minimere Ps værdi:

(31) Je voulais juste te poser une petite question

Ærbødighed udtrykkes typisk ved hjælp af **tiltaleformer**: Titler som *Madame le Ministre*, *Monsieur le Professeur*, *Votre Excellence*... etc. viser respekt, og man kan metaforisk gøre modtager mere magtfuld ved at

pluralisere ham, som man gør med det høflige *vous*, eller man kan lægge en respektfuld afstand ved at referere til ham i 3. person:

(32) Madame est servie

Det danske *De* kombinerer begge disse strategier. Nogle — især østasiatiske — sprog har hele systemer af såkaldte '**honorifics**', dvs. obligatoriske morfemer som angiver det sociale forhold mellem afsender og modtager, og evt. også mellem afsender og de referenter der tales om. I sådanne sprog er ærbødighed så grammatikaliseret at man stort set ikke kan sige en sætning uden at skulle vælge et bestemt ærbødighedsniveau, bl.a. fordi alle finitte verber skal stå i enten høflig eller neutral form. For at give et simpelt eksempel, så kan man på japansk udtrykke meddelelsen 'Dette er en bog' på tre måder, alt efter hvor høflig man ønsker at være (B. Frellesvig, pers. kommentar):

(33) Kore-wa hon da
 prox.dem.-topik bog kopula.alm.ikke-fortid

(33') Kore-wa hon desu
 kopula.høfligt.ikke-fortid

(33'') Kore-wa hon degozaimasu
 kopula.superhøfligt.ikke-fortid

Man kan også vælge at udtrykke sig ved hjælp af **passivformer** eller i **upersonlige vendinger** og derved udviske referencen til afsender og/eller modtager:

(34) Les passagers sont priés de ne pas fumer dans la cabine

(35) Un vin comme celui-ci se boit plutôt frais

(36) Il aurait fallu faire cuire le rôti un peu plus longtemps

Generaliseringer og nominaliseringer fungerer på samme måde:

(37) On ne fume pas dans les salles de classe

(38) La qualité du manuscrit laisse quelque chose à désirer

Som det sidste punkt består **off-record** udførelser i at bryde en eller flere af Grices ovennævnte **maksimer**:

Brud på relevansmaksimen:

- 1) Kom med hentydninger
- 2) Giv fingerpeg i form af associationer
- 3) Præsupponer

Brud på kvantitetsmaksimerne:

- 4) Anvend litoter
- 5) Overdriv
- 6) Anvend tautologier

Brud på kvalitetsmaksimen:

- 7) Anvend selvmodsigelser
- 8) Vær ironisk
- 9) Anvend metaforer
- 10) Anvend retoriske spørgsmål

Brud på mådesmaksimerne:

- 11) Udtryk dig tvetydigt
- 12) Udtryk dig vagt
- 13) Anvend generaliseringer
- 14) Forskub modtager
- 15) Udtryk dig elliptisk

De fleste af disse understrategier udtrykkes ikke ved nogle bestemte leksikalske eller syntaktiske valg, hvilket jo også på sin vis ville være i strid med hensigten med en off-record strategi, der jo netop skal give modtager mulighed for ikke at forstå hensigten.

4 Samtalestruktur

Normer for 'face work' kommer ikke kun til udtryk i enkeltstående ytringer, men i meget høj grad også i den måde samtaler bygges op på. F.eks. har **konversationsanalysen** identificeret et gennemgående princip i samtalen som kaldes **præferencestruktur**. Præferencestruktur angår primært den type udvekslinger der kaldes '**adjacency pairs**'. Denne type udveksling består af to principielt på hinanden følgende ytringer produceret af to forskellige talere, hvor den første ytring sekventielt implicerer den anden, dvs. at den første ytring projicerer en reaktion af

en bestemt type fra modtager. Som eksempler på adjacency pairs kan nævnes spørgsmål-svar, hilsen-hilsen, tilbud-accept/afvisning.

I mange adjacency pairs, og også i visse andre mindre stramt strukturerede udvekslinger, kan ytring 2 have to forskellige manifestationer: Som vi lige så, kan reaktionen på et tilbud f.eks. være enten accept eller afvisning. Det har vist sig, at alternativerne aldrig er ligeværdige i denne situation: Den ene reaktionstype foretrækkes socialt frem for den anden, hvilket normalt kommer til udtryk i reaktionernes sproglige form. Følgende skema (fra Levinson 1983, 336) viser nogle eksempler:

YTRING 1	Anmodning	Tilbud/ Invitation	Vurdering	Spørgsmål	Anklage
YTRING 2					
<u>Foretrukken</u>	Accept	Accept	Enighed	'Forventet' svar	Afvisning
<u>Ikke-foretrukken</u>	Afvisning	Afvisning	Uenighed	Uventet svar eller ikke-svar	Tilståelse

Det er vigtigt at gøre sig klart at der ikke er tale om individuelle præferencer. Jeg kan udmærket invitere en eller anden til middag af pligt, og bede til at han siger nej tak, men det strukturelt foretrukne svar vil stadig være accept. Disse præferencer skal ses som et **konventionaliseret** interaktionelt fænomen, som netop er knyttet til 'face work'.

De eksempler på ikke-foretrukne ytringer som vi ser i skemaet, er alle i et eller andet omfang ansigtstruende for modtager og/eller afsender, så hvis den interaktionelle ligevægt skal kunne opretholdes, så bør den type handlinger undgås, eller i det mindste minimeres. Når de udføres, har de derfor nogle **strukturelle karakteristika**:

- 1) Udførelsen er som regel **forsinket**, f.eks. ved hjælp af en pause.
- 2) De **forberedes** meget ofte, enten af særlige markører som *euh*, *ben*, *enfin* o.lign., og/eller af symbolske tilkendegivelser af enighed (*oui*, *mais...*), påskønnelse, undskyldninger, forbehold (*je ne sais pas*, *mais...*).

3) Der gives typisk en **forklaring** på hvorfor den foretrukne reaktion ikke udføres.

4) Selve den ikke-foretrukne handling udføres typisk **indirekte eller i nedtonet form**. Jf. dette autentiske eksempel:

- (39) A. Uh if you'd care to come and visit a little while this morning I'll give you a cup of coffee
 B. hehh Well that's awfully sweet of you
 (forsinkelse) (markør) (påskønnelseskomponent)
I don't think I can make it this morning
 (nedtonet afvisningskomponent)
..hh uhm I'm running an ad in the paper and-and uh I have to stay near the phone
 (forklaringskomponent)
 (fra Atkinson & Drew 1979, 58)

I modsætning hertil udføres foretrukne handlinger typisk direkte og uden forsinkelse. De kan endog overlappe den foregående talers ytring, som i dette eksempel:

- (40) A. Why don't you come up and see me some//times
 B. I would like to
 (fra Atkinson & Drew 1979, 58)

Det turde være rimelig indlysende, hvordan de fleste af de nævnte træk ved ikke-foretrukne reaktioner er relateret til 'face work'. De træk der vedrører ren forsinkelse af handlingen (pauser, tøvefænomener, markører), kan det være sværere at se et konkret formål med. De er imidlertid knyttet til **turtagningssystemet**: Normen ved ytringspar af disse typer er jo at der sker et talerskifte efter ytring 1, så en evt. tavshed efter denne ytring vil blive opfattet som en del af taler 2's tur. En sådan tavshed kan derfor advare første taler om at der er et problem. (Det samme gælder selvfølgelig tøvefænomener og markører). Første taler får derfor chancen for at springe ind og modificere sin egen ytring 1, før den ikke-foretrukne handling udføres, på en sådan måde at hun måske alligevel kan opnå en foretrukne reaktionstype. At

interaktanter faktisk opfatter forsinkelser som mulige forstadier til ikke-foretrukne reaktioner kan ses i eksempler som (41)-(43):

- (41) A. So I was wondering would you be in your office on Monday (.) by any chance?
(2.0)
Probably not
B. Hmm yes=
A. =You would?
(fra Levinson 1983, 320)

Her tager A (omend, viser det sig, fejlagtigt) et negativt svar for givet pga. den lange pause før B's svar.

- (42) C'mon down he:re, =it's oka:y
(0.2)
I got lotta stuff, =I got be:er en stuff'n
- (43) Well yih c'n both sta:y
(0.4)
Got plenty a roo:m
(begge fra Davidson 1984, 105)

I begge disse eksempler modificerer afsender sin oprindelige ytring som følge af en pause: i det første tilfælde for at gøre invitationen mere attraktiv for modtager; i det andet tilfælde for at komme modtagers eventuelle gene i forkøbet.

Præferencestruktur er ligeledes involveret i det fænomen der kaldes **præsekvenser**. Præsekvenser er udvekslinger der forbereder og projicerer kommunikative handlinger ved at sikre at betingelserne for den projicerede handling er til stede:

- (44) A. Whatcha doin'?
B. Nothin'
A. Wanna drink?
- (45) A. Do you have hot chocolate?
B. mmhmm

A. Can I have hot chocolate with whipped cream?

B. Sure (går hen for at hente en kop)

(begge fra Levinson 1983, 346f)

I (44) har vi en præ-invitation, og i (45) en præ-anmodning. I begge tilfælde gør præsekvensens positive resultat en foretrukken reaktion på den centrale handling mere sandsynlig. Modsat tillader et negativt resultat af en præsekvens afsender at undlade at udføre den projicerede handling, og sparer hende derved for den ansigtstrussel der ligger i afvisning:

- (46) A. Do you have Marlboros?
B. Uh, no. We ran out
A. Okay. Thanks anyway
(fra Levinson 1983, 358)

Ligesom interaktanter er orienteret mod pauser som mulige optakter til ikke-foretrukne svar, så er de orienteret imod præsekvenser som optakter til andre handlinger. Det ses derved at den projicerede sekvens kan **kortsluttes**, således at modtager reagerer på den forberedende handling, som han ville gøre det på den projicerede centrale handling:

- (47) A. Have you got Embassy Gold please?
B. Yes dear (giver ham en pakke)
(fra Levinson 1983, 359)

— Alternativt kan modtager, hvis præsekvensen projicerer en anmodning, reagere ved at fremsætte et tilbud, og derved spare den første taler for at udføre den FTA der ligger i en anmodning:

- (48) A. Hullo I was just ringing up to ask if you were going to Bertrand's party
B. Yes I thought you might be
A. Heh heh
B. Yes would you like a lift?
(fra Levinson 1983, 359)

Denne form for strukturering medfører at en FTA undertiden kan udføres via en række udvekslinger, hvor ingen af de enkelte ytringer i sig selv kan siges at formidle den handling der er tale om:

- (49) A. Åh, det var godt du var på din pind!
B. Hvad da?
A. Min computer er gået totalt i stå
B. Er den i stykker?
A. Det tror jeg ikke
B. Hvad er der galt?
A. Jeg ved det ikke; jeg kan bare hverken åbne eller lukke noget som helst
B. Hvad er det for en maskine?
A. En Mac. Har du ikke også sådan én?
B. Jo
A. Har du meget travlt?
B. Nej, det er o.k.
A. Fedest!

I denne samtale siger A ikke på noget tidspunkt noget der i isolation kan opfattes som en anmodning til B om at kigge på hendes computer, men der er alligevel ingen tvivl om at det er det der er resultatet af samtalen som helhed. Anmodningen er så at sige **emergent**, dvs. den opstår kun via *samspejlet* mellem de ytringer samtalen består af. Da udvekslinger af denne type jo ikke er ualmindelige, er dette en vigtig pointe der sætter begrebet **talehandlinger** i relief, og stiller spørgsmålstegn ved teorier der opfatter talehandlingsfunktion som noget der fundamentalt er konventionaliseret, og som signaleres via den enkelte ytrings sproglige form.

5 Interkulturel kommunikation

Som jeg antydede tidligere, er det jo ikke sådan at alle kulturer og samfundsgrupper har de samme normer for, hvornår og hvordan 'face work' skal udføres. Det gælder både mht. hvad der anses for FTAs,

hvilke potentielle FTAs der anses for at kræve hvilke strategier, og mht. hvordan de enkelte strategier realiseres sprogligt.

For at tage det sidste først, så har de sprog jeg personligt kender til, (og formentlig også de fleste andre) alle en række strukturer der bruges til at udtrykke **konventionelt indirekte talehandlinger**, men det er ikke nødvendigvis de samme strukturer der bruges, og selv når den samme struktur *kan* anvendes i to forskellige sprog, er det ikke sikkert at den opfattes som værende lige høflig i de to sprog.

F.eks. er det på både fransk og engelsk helt almindeligt at udtrykke anmodninger indirekte ved hjælp af modalverberne *pouvoir* og *can/could*:

(50) Tu peux/pourrais me taper ce texte ?

(50') Can/could you type this for me?

Brugen af *pouvoir* tillader symbolsk modtager at sige nej med henvisning til at forhold som han ikke selv er herre over, gør ham ude af stand til at efterkomme anmodningen. På dansk kan vi også lave indirekte anmodninger på denne måde:

(50'') Kan/kunne du godt skrive det her på maskine for mig?

— men det regnes efter min fornemmelse ikke for lige så høfligt som på fransk og (britisk/amerikansk) engelsk, hvor denne konstruktion er den mest almindelige. På både dansk, fransk og (britisk/amerikansk) engelsk kan man også konventionelt indirekte sige f.eks.:

(51) Vil/ville du godt skrive det her på maskine for mig?

(51') Tu veux/voudrais me taper ce texte ?

(51'') Will/would you type this for me?

(52) Gider du skrive det her på maskine for mig?

(52') Ça te dérange de me taper ce texte ?

(52'') Do you mind typing this for me?

Disse udtryksformer appellerer til modtagers gode vilje, og tager på sin vis mere symbolsk hensyn til hans negative ansigt end *kan/kunne*-konstruktionerne. På den anden side kan de gøre det sværere for

modtager at sige nej, fordi begrundelsen så implicit bliver hans mangel på god vilje, i stedet for eksterne faktorer.

På dansk er *gider du*-konstruktionen nok den mest almindeligt brugte, hvis M og D ikke er så høje, mens *vil(le) du godt*-konstruktionen nok er den mest almindelige, hvor M og/eller D er højere. De tilsvarende konstruktioner på fransk og (britisk/amerikansk) engelsk er ikke nær så almindelige som *kan/kunne*-konstruktionerne, og vil ikke blive opfattet på samme måde. Afhængigt af intonationen virker de som om de på engelsk er mere høflige, mens de på fransk virker mindre høflige. Endvidere skulle det være sådan at der er forskel på, hvordan konstruktionerne opfattes blot inden for den engelsktalende del af verden, således at det er *will/would you*-konstruktionen der er 'default'-valget i Australien, hvor *can/could you*-konstruktionen opfattes som mindre høflig (Kerbrat-Orecchioni 1994, 42). Der er med andre ord en vis idiomatik i brugen af konventionelt indirekte udtryksformer.

Mht. hvad forskellige kulturer opfatter som FTAs, så har jeg allerede nævnt forskellen på franskmænd og danskeres holdning til det at bede andre mennesker om cigaretter. De to folkeslag har også divergerende holdninger til det at udtrykke uenighed med andre. Danskerne er generelt konsensusøgende, så hvis man ønsker at sige en anden imod, vil man som regel gøre det temmelig indirekte, og man vil almindeligvis ikke undlade at give udtryk for delvis eller i hvert fald symbolsk enighed. Man kan sige at vi i hvert fald på dette område lægger meget vægt på at beskytte modtagers positive ansigt. Følgende udveksling ville være typisk dansk:

(53) A. Blå er en smaddergod film, synes du ikke? Den sagde mig bare så meget!

B. Øhh, joeh. Den er meget flot og sådan. Den var måske en anelse forudsigelig, og jeg synes også lidt den gav sig ud for at være mere dyb, end den egentlig var, men den er bestemt værd at se!

— En franskmænd derimod ville ofte udtrykke sin uenighed på denne måde:

(54) A. Bleu, c'est vachement bien comme film, tu trouves pas ? Ça m'a vraiment interpellée !

B. Ah moi, j'ai trouvé ça nul ! C'est prétentieux, c'est hyper-prévisible, enfin chiant, quoi !

Fordi franskmændene ikke opfatter uenighed som en særlig vægtig FTA, men tværtimod opfatter en god diskussion som stimulerende og som udtryk for nærhed og interesse for at lære modpartens holdninger at kende, dvs. i grunden en positiv høflighedsstrategi, så vil de i højere grad prioritere deres eget negative ansigt, dvs. deres ret til at have en personlig mening, uden at skulle tilpasse sig andres holdninger. Det betyder, at når danskere og franskmænd diskuterer med hinanden, risikerer de at danskeren bagefter tænker at franskmændene da var en frygtelig dominerende bøffel uden respekt for andres meninger og følelser, mens franskmændene tænker at danskeren var kedsommelig, holdningsløs og behagesyg.

En sådan forskel i holdning kan vise sig i hele den måde man er socialiseret til at føre en samtale på, således at man med diskursanalytikerens Deborah Tannen kan tale overordnet om bestemte kulturers eller samfundsgruppers **konversationelle stil**. Tannen skelner mellem på den ene side det hun kalder '**high considerateness style**' og på den anden side '**high involvement style**'. 'High considerateness style' korrelerer i høj grad med negativ høflighed, mens 'high involvement' korrelerer med positiv høflighed. Hvor skandinaver typisk er socialiseret til 'high considerateness', er folk fra de romanske lande typisk socialiseret til 'high involvement'. Det indebærer at de generelt taler hurtigere, er hurtigere til at tage ordet — ofte så hurtige at deres replikker overlapper den foregåendes talers —, og deres stemmeføring er mere ekspressiv. I interaktion med en franskmænd vil en dansker derfor ofte have svært ved overhovedet at få ordet, ikke nødvendigvis på grund af uvilje fra franskmændens side, men fordi danskere simpelthen er så tilpas langsommere og mere hensynsfulde, at når vi endelig er sikre på at franskmændene har færdiggjort sin replik, så at det er passende for os at tage ordet, så er franskmændene, hvis tolerance over for pauser i samtalen er en brøkdel af et sekund lavere, allerede begyndt at tale

videre. Ovenikøbet vil danskeren ofte føle at hun decideret bliver afbrudt, fordi overlap og færdiggørelse af modpartens replikker for en franskmænd signalerer empati og ivrig involvering i samtalen, mens det for en dansker signalerer utålmodighed og at man — groft sagt — 'elsker at høre sig selv snakke'.

Danskere forhandler også typisk om nye emner i mere markant grad end franskmænd, hvilket indebærer at det — alt andet lige — vil være vanskeligere for danskeren at komme til at tale om det der interesserer hende. Typisk vil en 'high considerateness' taler introducere et nyt emne i form af en eller anden slags 'announcement' à la:

(54) Jeg var inde at se Claude Sautets seneste film forleden

— og derefter vente på at modtager skal ratificere emnet ved at stille et uddybende spørgsmål eller komme med en kommentar. Hvis modtager ikke ratificerer emnet, vil det typisk blive opfattet som manglende interesse, og emnet vil blive droppet. En 'high involvement' taler vil typisk ikke vente på en mere eksplicit ratificering end bare *aha* eller lign., og vil fastholde sit emne, medmindre modtager tydeligt angiver at det gider han ikke tale om. Ligeledes vil en sådan taler så også være mindre tilbøjelig til at ratificere andres emneforslag eksplicit, og vil gå ud fra at hvis modparten ikke af sig selv uddyber sit emne, så har han nok ikke mere at sige om det.

Alt dette er naturligvis temmelig firkantet sat op. For det første er der ikke tale om to fuldstændig adskilte poler, men om et kontinuum, sådan at danskere prototypisk er mere 'high involvement' end finner, og franskmænd mere 'high considerateness' end marokkanere. For det andet er alle danskere jo ikke ens, ligesom alle franskmænd heller ikke er det. For det tredje opfører hverken danskere eller franskmænd sig ens i alle kontekster. Som Brown & Levinsons teori forudsiger, opfører vi os allesammen normalt med mere 'high considerateness' over for vores chef end over for vores bedste venner. Ikke desto mindre er der dokumenterede forskelle i interaktionel stil mellem forskellige kulturer, som man kan have stor nytte af at være bevidst om, netop når man beskæftiger sig med fremmedsprog.

6 Konklusion

I dette RIDS har jeg søgt at give et introducerende og forholdsvis bredt overblik over hvad man som lingvist kan interessere sig for inden for disciplinen sproglig høflighed. Jeg har lagt hovedvægten på Brown & Levinsons redegørelse, fordi det er den teori inden for området der er højest udviklet og har de mest universelle prætentioner. Der findes alternative teorier, og der skal ikke lægges skjul på at Brown og Levinson har været udsat for en del kritik i årenes løb. Imidlertid er det min opfattelse at den del af kritikken som er holdbar *primært* går på detailplanet, og kun i forholdsvis ringe grad invaliderer den overordnede teoretiske ramme.

Jeg har i bibliografien foruden de citerede værker inkluderet nogle standardværker om sproglig høflighed og andre af de emner jeg er kommet ind på, således at interesserede kan gå videre derfra.

Bibliografi

- Atkinson, J. Maxwell & Paul Drew. 1979. *Order in court*. Atlantic Highlands, NJ: Humanities Press.
- Brown, Penelope og Stephen C. Levinson. 1987. *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, R.W. og A. Gilman. 1972. »The pronouns of power and solidarity«. In: P. Giglioli, ed., *Language and social structures*, 252-282. Harmondsworth: Penguin. (Om tiltalepronominer i de store europæiske sprog.)
- Davidson, Judy. 1984. »Subsequent versions of invitations, offers, requests, and proposals dealing with potential or actual rejection«. In: J. Maxwell Atkinson & John Heritage, eds., *Structures of social action*, 102-127. Cambridge: Cambridge University Press.
- Enkvist, Nils Erik. 1978. »Coherence, pseudo-coherence, and non-coherence«. In: Jan-Ola Östman, ed., *Cohesion and semantics*, 109-128. Åbo: Publications of the Research Institute of the Åbo Akademi Foundation.
- Fraser, Bruce. 1990. »Perspectives on politeness«. *Journal of pragmatics* 14: 219-236. (Kritisk gennemgang af forskellige høflighedsteorier, inkl. Brown & Levinsons, med et forslag til en alternativ teori.)
- Garfinkel, Harold. 1972. »Studies of the routine grounds of everyday activities«. In: David Sudnow, ed., *Studies in social interaction*, 1-30. New York: Free Press.
- Goffman, Erving. 1967. »On face work«. In: *Interaction ritual*, 5-45. Chicago: Aldine.
- Grice, H. Paul. 1975. »Logic and conversation«. In: Peter Cole og Jerry L. Morgan, eds., *Syntax and semantics*, vol.3, 41-58. New York: Academic Press.
- Hansen, Anita Berit, Maj-Britt Mosegaard Hansen & Lene Schøsler. 1997. *Fire foredrag om de lingvistiske discipliner*. Københavns Universitet: Romansk Institut.
- Hansen, Maj-Britt Mosegaard. 1998. *The function of discourse particles. A study with special reference to spoken standard French*. Amsterdam: John Benjamins.
- Heritage, John. 1984. *Garfinkel and ethnomethodology*. Cambridge: Polity Press. (Kapitel 8 om konversationsanalyse.)

- Kerbrat-Orecchioni, Catherine. 1992/1994. *Les interactions verbales*, t. 2-3. Paris: Armand Colin. (Bind 2 om høflighed; bind 3 om interkulturel kommunikation. Præsenterer en modifikation af Brown og Levinsons teori. Deskriptivt meget udtømmende, men ikke altid lige velovervejet på det teoretiske plan.)
- Lakoff, Robin T. 1972. »Language in context«. *Language* 48(4): 907-927.
- Lakoff, Robin T. 1973. »The logic of politeness: or, minding your p's and q's«. *CLS* 9: 292-305. (En af de første forskere der tog begrebet høflighed alvorligt som lingvistisk parameter.)
- Leech, Geoffrey. 1983. *Principles of pragmatics*. London: Longman. (Præsenterer en alternativ høflighedsteori, som udgør en videreudvikling af Grices maksimer.)
- Levinson, Stephen C. 1983. *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press. (Kapitel 3 om Grices maksimer, og kapitel 6 om konversationsanalyse.)
- Tannen, Deborah. 1984. *Conversational style. Analyzing talk among friends*. Norwood, NJ: Ablex.